

Байда С. В.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБУЧЕНИЯ - БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2007/4/3.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 14-18. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2007/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

Уровни управляемости развитием территорий	Комбинация параметров	Интерпретация
	$X_1Y_0Z_1$ $X_1Y_0Z_2$ $X_2Y_0Z_1$	развития местного сообщества ввиду отсутствия стратегии
3. Декларативный уровень	$X_0Y_1Z_0$ $X_1Y_2Z_0$ $X_2Y_1Z_0$	При этих комбинациях органы МСУ недостаточно активно используют инструменты и методы управления развитием территории, что делает мероприятия по управлению развитием территории декларативными
4. Стратегически активный, низкоэффективный уровень	$X_0Y_1Z_1$ $X_0Y_1Z_2$ $X_0Y_2Z_1$ $X_0Y_2Z_2$ $X_1Y_1Z_1$ $X_2Y_1Z_1$ $X_1Y_1Z_2$ $X_2Y_1Z_2$	Эти комбинации характеризуют высокую степень активности органов МСУ в управлении развитием территории, стратегический характер осуществляемых ими мероприятий, но при этом на в стратегии развития, ни, соответственно, в управлении развитием территории не учитываются естественные процессы развития территории (об этом свидетельствует параметр X_0), что снижает эффективность осуществляемых мероприятий. К данному уровню управляемости относятся также такие комбинации параметров, когда высокие значения параметров оценки X и Z ограничены параметром Y_1 , при котором несогласованность нормативных актов по управлению развитием территории между собой и со стратегией развития, а также недостатки в организационной структуре управления органов МСУ, занятых управлением развития территории, не позволяют в полной мере обеспечить развитие местного сообщества
5. Стратегически активный, эффективный уровень	$X_1Y_2Z_1$	При такой комбинации параметров органы МСУ занимают выжидательную позицию. Характеризуется согласованностью муниципальных правовых актов в рассматриваемой области, соблюдаются теоретические основы управления развитие территории при построении МСУ, учитывается вектор саморазвития территории, а управленческие решения строятся на комплексном развитии местного сообщества
6. Высокоэффективный	$X_2Y_2Z_2$ $X_1Y_2Z_2$ $X_2Y_2Z_1$	Такие комбинации параметров характеризуют: – высокую эффективность органов МСУ в использовании инструментов и методов управления развитием территории с учетом всех факторов развития территории (комбинации $X_2Y_2Z_2$, $X_1Y_2Z_2$); – стратегический характер развития территории и соответствие управления развитием территории синергетическому методологическому подходу ($X_2Y_2Z_1$).

Таким образом, для определения характера мероприятий по совершенствованию управления развитием территории крупного города со стороны МСУ возможно путем нахождения значений X , Y , Z , определения их места на соответствующей оси оценки и соответствующих комбинаций параметров. Предложенная методика адаптирована нами к оценке уровня управляемости развитием территории со стороны органов МСУ. Такой подход к оценке уровня управляемости обеспечивает наиболее полный охват деятельности органов МСУ по управлению развитием территории и служит базой для выработки решений по совершенствованию управления.

Список использованной литературы

- Глазьев В. Л. Городская среда: технология. М., Лада, 1995.
 Иванов Е. Г. Организационно-экономический механизм управления инвестиционными процессами на территории муниципального образования. Автореферат дисс. на соискание уч. степ. к.э.н. Челябинск, 2006.
 Ресин В. И., Попков Ю. С. Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход). М., Эдиториал УРПС, 2000.
 Филиппов Ю. В., Авдеева Т. Т. Основы развития местного хозяйства М.: Учеб. Дело, 2000.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБУЧЕНИЯ - БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

Байда С. В.

Санкт-Петербургский государственный университет

Существует три основных способа финансирования обучения - банковские кредиты, стипендии бизнес-школ и гранты. Сегодняшняя статья посвящена кредитам.

Близится время вступительных экзаменов. Многие абитуриенты предпочитают при поступлении в вуз обучение на платной основе. Успешно пройдя, вступительные испытания у них появится выбор, либо оплачивать обучение за счет собственных средств или воспользоваться целевым кредитом на обучение предоставляемый банками, тогда банк оплатит обучение на условиях заключенного контракта, а абитуриент будет осуществлять свои расчеты с банком в качестве Заемщика данного банка. В среднем по России один семестр может стоить 10-15 тыс. рублей. И это не предел. За пять лет обучения в престижном вузе от вас могут потребовать \$25 тыс., то есть около 700 тыс. рублей. Целевой кредит на обучение может помочь и в

другой ситуации. Абитуриент набравший полупроходной бал при поступлении на бюджетную форму, также оказывается перед выбором, отложить свое обучение по данной форме на год, поменять форму обучения, программу или заключить контракт и обучаться на платной основе. Понятно, что далеко не каждая семья может позволить себе дать ребенку столь дорогостоящее образование. Именно в этой ситуации может помочь целевой кредит на обучение. Выдается он только на обучение в вузе, который аккредитован государством.

Еще до начала обучения студенту необходимо определиться в выборе программы кредита. Они различаются по срокам (от 1 года до 16 лет) и по условиям выплат. Первый вариант - на все время обучения банк устанавливает так называемый льготный период погашения. Поэтому во время обучения взносы платить не придется. А когда обучение в вузе закончится, принесите диплом в банк, устраивайтесь на работу и начинайте выплачивать долг. Второй вариант - во время обучения вы ежемесячно вносите только проценты по кредиту, а основной долг - опять-таки после трудоустройства. Третий вариант предполагает ежемесячные взносы. И тут уж дело выбора родителей, как им проще. Выбрав первый или второй вариант, они рискуют посадить на шею свое чадо на долгие годы. Ведь если оно не найдет работы, позволяющей гасить кредит, вся тяжесть ляжет на поручителей. Хотя именно эти два способа являются наиболее приближенными к западным стандартам. Третий вариант подойдет гражданам, которые не могут одновременно выложить сумму за семестр, но в состоянии ежемесячно порциями отдавать деньги банку. Образовательный кредит, будучи целевым, выдается на длительный срок и под более щадящие проценты, чем остальные типы кредитов.

Например, в Австралии, Великобритании, Нидерландах, Новой Зеландии, США, Китае, Швеции и Японии вузы финансируются в основном за счет платы за обучение. В последних трех странах основной формой финансирования высшего образования являются образовательные кредиты. Они предоставляются государством, частными организациями и самими вузами. При этом гарантом выступает, как правило, само государство. Но переход на такую схему в России означает проведение революционной реформы системы образования, и не факт, что она себя оправдает.

За период 2005-2006 года мною было проведено исследование, связанное с рынком образовательных кредитов, среди студентов, их родителей и будущих потенциальных клиентов данного банковского продукта. Речь идет об образовательных кредитах предоставляемых не только на территории России Российскими банками, а также предоставляемых иностранными банками для обучения наших соотечественников за рубежом.

Цель данного исследования - анализ состояния спроса на разные виды образовательных кредитов, понять направленность развития данного сегмента рынка. Сравнительный анализ программ кредитования и развития их на территории Российской Федерации как для обучения потребителей в отечественных вузах, так и за рубежом.

Полученные по итогам анализа результаты позволяют судить о растущем спросе на образовательные кредиты. Реальный же спрос пока мал. В настоящее время банковским кредитом на обучение в Санкт-Петербургском государственном университете воспользовалось не более 2% абитуриентов.

Исследование осуществлялось методом формализованных личных интервью студентов различных отделений высших учебных заведений Санкт-Петербурга и руководителей организаций в Санкт-Петербурге являющихся ведущими информационно-консалтинговыми центрами, агентствами поддерживающие контакты с консульствами разных стран, развивающими направление по обучению наших соотечественников за рубежом. Для исследований был интересен столичный город и те ВУЗы, студенты которых наиболее осведомлены о возможностях образовательного кредитования.

Из всего числа опрошенных - 45 % интересуются кредитом на образование, в том числе 25% в Санкт-Петербурге готовы сменить учебное заведение при использовании образовательного кредита. Потенциальный спрос на образовательные кредиты в регионах более рискованный, чем в Москве и Санкт-Петербурге. В регионах многие не готовы рассматривать образование как покупаемый продукт: осознание важности и ценности получения высшего образования присутствует у жителей регионов (высшего образования вообще, без привязки к учебному заведению), однако они еще не готовы платить за образование конкретного ВУЗа, за обучение конкретной специальности. Для развития образовательного кредитования в регионах большое значение приобретает информирование, расширение пропаганды образовательных возможностей, воспитание культуры покупки образования.

В банках появился новый вид кредитования физических лиц - образовательный. Теперь у малообеспеченных студентов стало меньше оснований пенять на бедность как на непреодолимое препятствие на пути к образованию.

Как показал анализ проведенных исследований, образовательный кредит достаточно популярен. Во-первых ставка на кредит привлекательная, во-вторых привычка учиться у наших соотечественников уже больше, чем просто привычка, в-третьих для многих вопрос — или армия, или вуз — решается в пользу второго. В-четвертых, все больше государственных вузов расширяют свои договорные отделения, да и количество платных негосударственных образовательных учреждений растет. Банки также рассматривают возможность введения в свой набор услуг такого вида кредитования.

Минусы для банков и вузов

Существует ряд минусов для банков и вузов влияющих на распространение данных программ среди других банков и вузов. Жизнеспособность студенческих кредитов зависит от их долгосрочности. Чтобы погашение кредита не мешало студенту учиться и не ложилось тяжелым бременем на бюджет выпускника, необходим льготный период по выплатам на все время обучения и очень длинный период погашения.

Но долгосрочные кредиты чреватые для банков и студентов высокими рисками. Во-первых, это непредсказуемость инфляции. Во-вторых, это риск изменения реального обменного курса. Студенты тоже сталкиваются с рисками неопределенности реального курса рубля и, следовательно, зарплат в долларовом выражении. Безусловно, студенты отчасти защищены возможностью досрочного погашения, но это, в свою очередь, еще больше снижает привлекательность продукта для банков.

Самый рыночный способ решения проблемы — субсидирование процентных ставок. Тут, в принципе, могли бы справиться и частные благотворительные организации, но это обойдется им очень дорого. Поэтому было бы справедливо попросить государство выдать субсидию хотя бы на уровне 1-2,5% годовых (спрэды по российским суверенным и банковским 10-летним евробондам). Впрочем, даже страны с нулевым спрэдом (те же США) субсидируют студенческие кредиты и просто потому, что качественное образование приносит пользу не только самим студентам, но и всей экономике.

Внесенный в Думу законопроект об образовательных кредитах в принципе идет по этому пути, предусматривая достаточно разумную и щедрую формулу субсидирования процентной ставки. Законопроект предполагает, что правительство устанавливает единую для всех банков максимальную ставку процента.

Платить за все это удовольствие придется государству. Однако очевидно, что поддержка студенческих кредитов — это один из самых эффективных способов (если не самый эффективный) финансирования высшего образования.

Существуют плюсы, связанные с развитием образовательных кредитов во взаимоотношениях между рынком и ректором. Студенты пойдут учиться только на те программы, которые позволят добиться существенного роста зарплаты. Это, в свою очередь, заставит ректоров изучать рынок труда, создавать пользующиеся спросом на этом рынке программы и убеждать студентов в ценности конкретных программ. Для более полной картины было бы интересно для вузов присутствие представителей банка в консультативных целях и в целях продвижения своих заемщиков и развития своих совместных программ в приемных комиссиях.

Кто получит кредит?

Образовательный кредит выдается студентам в возрасте от 14 лет (верхняя граница не определена) на получение первого образования на дневном, вечернем, заочном отделении средних специальных и высших образовательных учреждений, зарегистрированных на территории РФ и осуществляющих подготовку специалистов на коммерческой основе. Кстати, по данным Министерства образования РФ, около 20 — 25% всех обучающихся — это так называемые договорники, т. е. студенты, самостоятельно оплачивающие свое образование.

На сегодняшний день существует несколько схем получения образовательного кредита. Стандартная схема - это собственно банковский кредит. Здесь есть два недостатка. Прежде всего, это дороговизна кредита - процент составляет не менее 18% годовых. При этом срок кредитования ограничивается пятью годами, стандартным сроком обучения в ВУЗе – это второй минус. Ведь чтобы расплатиться с кредитом, выпускник должен поработать какое-то время. Но не у всех получается сразу после университета найти себе работу, а уж тем более, найти работу с такой зарплатой, которой хватило бы и на личные расходы и на то, чтобы расплатиться с банком. Такой кредит могут позволить себе люди, которые, получая второе высшее образование, обучаются два или три года и за оставшееся время могут накопить средства, достаточные для погашения кредита.

Вторая схема, появились некие параметры цивилизованного кредитования: кредиты даются под 10% годовых сроком на шестнадцать лет. Во-вторых, найдены люди, которые готовы взять образовательный кредит и платить по нему.

Третья схема кредитования в образовательной сфере была реализована некоторыми коммерческими банками. Согласно этой схеме кредиты выдавались под 4-5% годовых, что выглядело еще более привлекательно. Однако в чем заключается механизм такого «мягкого» кредитования?

Корпорация, выдавая деньги своим сотрудникам, кладет деньги на счет банка, и эти деньги в тот же день выдаются этим же сотрудникам. Теоретически такой кредит может выдаваться вовсе бесплатно, если не учитывать операционные затраты банка. Процент устанавливался, исходя из психологических соображений: если давать кредиты под меньший процент, его просто не будут возвращать. А так и стимул есть, и банк зарабатывает на деньгах клиента.

У тех, кто мечтает получить бизнес-образование в престижных учебных заведениях за рубежом, выбора пока нет: специализированный кредит на MBA выдает только один Банк. Его Образовательная программа не имеет ограничений по вузам и бизнес-школам. При этом с некоторыми учебными заведениями заключены партнерские соглашения, позволяющие предложить заемщикам более выгодные условия по кредиту. Программа банка предоставляет кредиты для оплаты обучения по программе MBA и другим мастерским программам за рубежом одновременно в полном объеме или по семестрам. Срок кредита составляет от 1

года до 4 лет, валютой кредита могут быть доллары или евро, сумма кредита до 50 тыс. долларов или евро. Процентные ставки зависят от валюты кредита, срока, а также программы, которую выбирает клиент. Так, например, процентная ставка по спецпрограммам может составить в долларах от 11% годовых в случае единовременной оплаты обучения и от 12%, если оплата будет производиться по семестрам. Комиссия за выдачу кредита - \$200. Погашение кредита производится равными частями ежемесячно в сроки, выбранные заемщиком. При этом MBA-кредит предусматривает возможность предоставления льготного периода (до 16 месяцев), когда заемщик освобождается от уплаты основного долга и выплачивает только начисленные проценты. Кредит покрывает до 100% от стоимости обучения, минимальная сумма кредита равна 5 тыс. долларов или евро.

Чтобы получить MBA-кредит на обучение в бизнес-школе за рубежом, клиент должен представить следующие документы: общегражданский паспорт, дипломы и сертификаты об образовании, копию трудовой книжки (заверенную работодателем), документ, подтверждающий доход, и договор об оказании образовательных услуг, заключенный с учебным заведением, - перечисляют в банк. - И через четыре дня банк примет решение: выдавать вам кредит или нет. Если же вам отказали есть другой источник финансирования. Если вам успешно удалось преодолеть все этапы поступления в бизнес-школу по программе MBA, вы получаете письмо, подтверждающее поступление, и информационные материалы. Как один из возможных источников финансирования в них будет указан банк, сотрудничающий с конкретной школой. Туда и можно обратиться за ссудой. А протекцию вам составит бизнес-школа".

Россияне, интересующиеся западным бизнес-образованием, хорошо информированы лишь об одной программе кредитования. В его рамках претенденты из Центральной и Восточной Европы, поступившие в некоторые западные бизнес-школы, могут получить ссуду, полностью покрывающую стоимость обучения на степень MBA. Деньги выдаются на срок до 13,5 года под 7 - 9% годовых, причем в течение всего срока обучения и шести месяцев после его завершения выплачивать ничего не нужно.

Программа предусматривает выдачу студентам из Центральной и Восточной Европы кредитов на обучение в ряде школ Испании, Лондона, Голландии. За это получатели кредита берут на себя обязательство, как минимум, три года после окончания обучения проработать в регионах Центральной и Восточной Европы. Ежегодно такие кредиты получают 50 - 60 россиян.

Чтобы получить кредит, нужно поступить в одну из бизнес-школ, участвующих в программе, заполнить анкету и пройти собеседование в российском офисе Банка. В анкете предстоит указать зарплату, которую вы получаете, и описать имущество, которым владеете.

Европейские бизнес-школы

Как минимум, половина первой десятки ведущих школ мира имеют собственные программы кредитования для иностранных студентов. Они тоже реализуются в партнерстве с крупными банками. Их преимущество заключается в том, что для получения денег не надо иметь ни поручителя, ни финансовых гарантий, ни длинной кредитной истории - достаточно просто того, что вас зачислили.

Обычно заявление на получение такого кредита присылается в общем пакете документов, которые вы должны заполнить для поступления. В случае если вас приняли, по прибытии в бизнес-школу вы подписываете кредитный договор и открываете счет в местном отделении банка. Деньги перечисляются либо на ваш счет, либо непосредственно на счет бизнес-школы.

В Америку!

В Америке дело с кредитами обстоит еще лучше. Многие престижные бизнес-школы, подписали соглашения с банковскими группами. Все студенты независимо от национальной принадлежности могут оплатить обучение благодаря программе кредитования.

Образовательные кредиты в США

В США существует два типа кредитных программ для студентов — федеральные и частные. Федеральные займы на образование выдает Министерство образования (FDELР), а ставки по ним в начале каждого года утверждает конгресс (традиционно они более низкие, чем в частных банках). Среди минусов госкредитов их небольшой объем (до \$23 000 за четыре года обучения). Частные учреждения выдают более существенные кредиты, но проценты по ним несколько выше (на октябрь 2005 г. средняя ставка по таким кредитам составляла 6,7%). Часто студенты вынуждены комбинировать займы у государства с займами у частных банков. Государственные кредиты могут быть льготными или стандартными. Льготные достаются только студентам из бедных семей, которые освобождены от уплаты процентов и возвращают лишь тело кредита по окончании высшего учебного заведения. Проценты по стандартному кредиту начинают накапливаться со дня получения кредита (4,7% во время обучения и 5,3% после окончания вуза).

Государство не готово платить "студентам-контрактникам"

Как показало исследование многие студенты, оплачивающих учебу, готовы взять образовательный кредит на 10 лет под 10% годовых. Но нынешние условия их не устраивают. В России был разработан законопроект "Об образовательных кредитах", предусматривающий снижение процентных ставок по займам за счет государственного субсидирования. В идеале, по мнению экспертов Высшей школы экономики (участвовали в подготовке проекта), стоимость образовательных кредитов не должна превышать 8% годовых (в США этот показатель - 8,5%). При этом государство выступало бы в качестве поручителей заемщика. Но этот законопроект был недавно отклонен правительством. Государство пока не готово обеспечивать студентов-контрактников, поскольку последние, таким образом, автоматически переводятся в

разряд "бюджетников". Это повлечет за собой необходимость в пересмотре всей системы финансирования высшего образования.

Список использованной литературы

Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М. ЮНИТИ; Банки и биржи, 1997.

Челноков В. А. Банки: Букварь кредитования. Технология банковских ссуд. Околобанковское рыночное пространство. - М.: Антидор, 1996.

Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1995.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Беклемешева Е. В.

Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота

Стратегическое планирование представляет собой вид практической деятельности, состоящей в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов, программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды. Стратегическое развитие по отношению к региону должно осуществляться в рамках государственного регулирования экономики и быть нацелено на создание условий устойчивого экономического роста региона и повышения жизненного уровня населения путем формирования и поддержания конкурентных преимуществ региона.

1. Субъектами регионального стратегического планирования Калининградской области являются Губернатор, Правительство области, Калининградская областная дума, органы местного самоуправления муниципальных образований области, общественность, бизнес-сообщество Калининградской области, а также жители области [Шеховцева 2004: 21].

Калининградская область, став в 1990-е годы российским эксклавом, столкнулась с особыми проблемами, что усугубило ее положение на фоне общероссийского экономического спада 1991-1998 г.г. Для компенсации эксклавного положения Калининградской области, начиная с 1991 г. федеральной властью в отношении области использовался механизм свободной экономической зоны. В 1996 г. был принят Федеральный закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области», представляющий таможенные и налоговые льготы субъектам, осуществляющим предпринимательскую деятельность на территории региона. В 2006 г. вступила в силу новая редакция закона, существенно сократившая число предпринимательских субъектов, имеющих право на пользование льготами и преференциями резидента Особой экономической зоны. В число таких субъектов попали преимущественно крупные инвесторы. Наряду с этим, для развития Калининградской области в течение последних пятнадцати лет неоднократно разрабатывались различные стратегии, концепции, программы развития. В частности, можно выделить шесть наиболее значимых стратегий, символизирующих эволюцию процесса стратегического планирования развития калининградского региона:

2. Стратегия развития области как свободной экономической зоны выдвинута в 1990 г. профессором Ю.С. Маточкиным и предусматривала создание в регионе льготного налогового режима хозяйствования и привлечения на этой основе крупных иностранных инвестиций для создания экспортно-ориентированной промышленности. В 1996 г. СЭЗ в законодательном порядке была трансформирована в Особую экономическую зону (ОЭЗ). Именно она сыграла и продолжает играть положительную роль в развитии целого ряда отраслей региональной промышленности, в частности, мясоперерабатывающей, машиностроительной.

3. Стратегия развития области как преимущественно транспортного комплекса, служащего своеобразным «мостом» между Россией и странами Западной Европы (1992 – 1993 г.г.).

4. Стратегия социально-экономического развития области, нашедшая отражение в проекте «Федеральной целевой программы социально-экономического развития Калининградской области в 1995-2000 г.г.» (НИИ экономики при Министерстве экономики РФ и администрации области, 1994-1995 гг.). Потребность в масштабных инвестициях для реализации стратегии, а также кризис 1998 г. привели к тому, что данная стратегия осталась нереализованной.

5. В 1997 г. разработана стратегия развития области как Особой экономической зоны на период 1998 – 2005 г.г. В ее основу были заложены принципы концентрации усилий на приоритетных направлениях развития и «очагах» экономического роста.

6. Морехозяйственная стратегия развития Калининградской области в тесной увязке с морехозяйственным комплексом Санкт-Петербурга выдвинута в 1998 г.